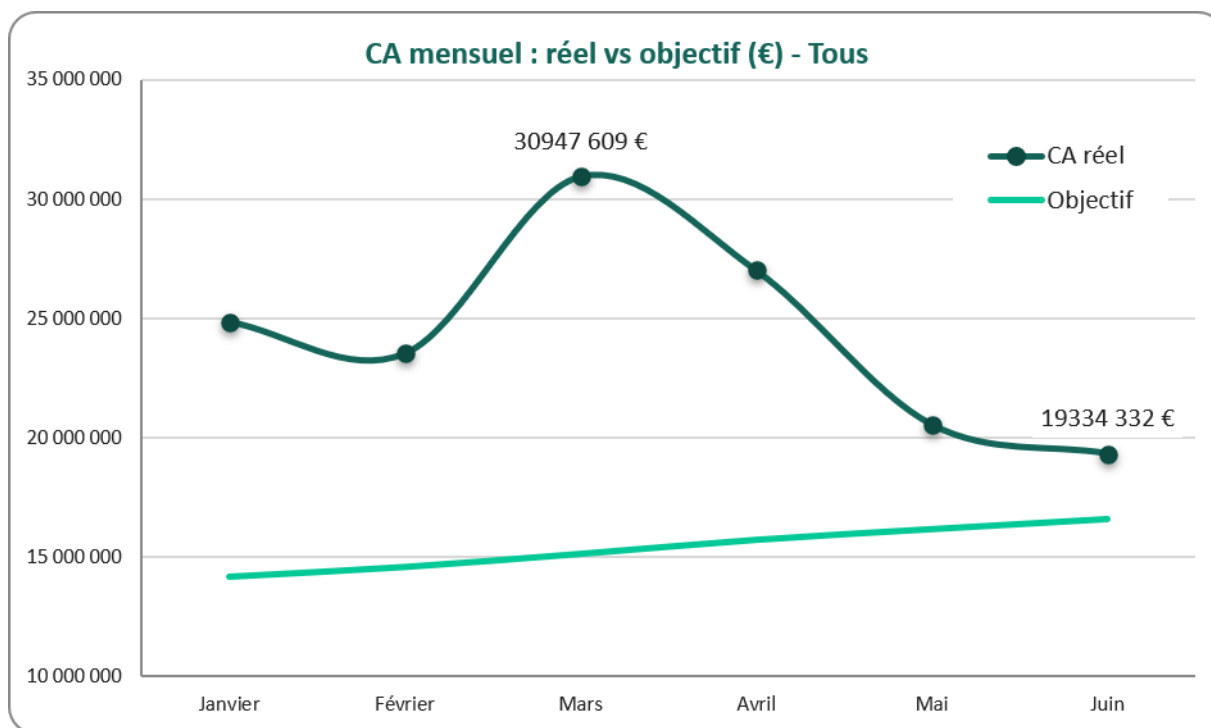


Voici la lecture de votre activité commerciale du premier semestre 2026. J'ai analysé vos 129 190 ventes, l'activité de vos 500 conseillers et vos résultats par produit, région et canal. Ce document vous montre ce qui marche, ce qui freine, et ce que je vous propose de faire.

CA réalisée	Atteinte de l'objectif	Marge réalisée	Nombre de ventes	Satisfaction client
146,2 M€	158 %	26,4 M€	129 190	7,8 / 10

## 1. VOTRE PERFORMANCE FACE AUX OBJECTIFS



CA réalisée contre objectif, par mois.

### Ce que les chiffres montrent

Vous avez réalisé 146,2 M€ de chiffre d'affaires, pour un objectif de 92,5 M€. Vous le dépassez de 58 %. Mais votre atteinte baisse chaque mois : 175 % en janvier, 116 % en juin. Et vous faites 12 % de ventes en moins que prévu.

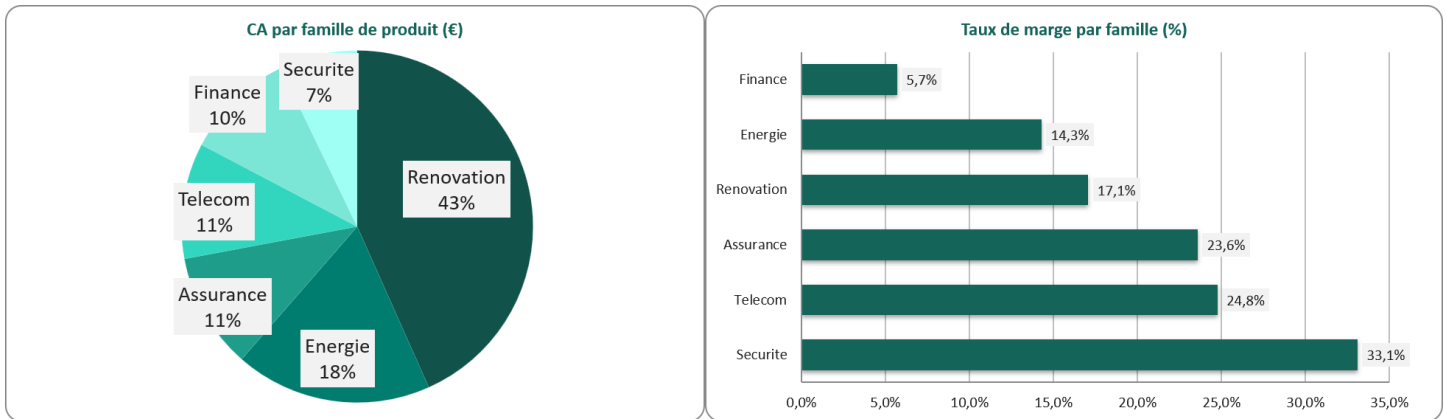
### Ce que ça signifie pour vous

Vos objectifs sont trop bas pour piloter quoi que ce soit. Vous vendez moins d'unités mais à un panier plus élevé : votre CA tient grâce à la montée en gamme. Si les gros tickets ralentissent, vous le sentirez vite.

### Ce que je vous recommande

- ▶ Recalez vos objectifs sur le reel des six derniers mois, sur le CA comme sur le volume.
- ▶ Demandez a vos managers un plan de relance pour l'ete.
- ▶ Suivez l'atteinte chaque semaine, pas seulement en fin de mois.

## 2. VOS PRODUITS : VOLUME CONTRE RENTABILITE



Taux de marge par famille de produit.

### Ce que les chiffres montrent

La Renovation pese 43 % de votre CA mais ne rapporte que 17 % de marge. La Finance descend a 5,7 % de marge. La Securite atteint 33 % de marge, mais ne represente que 7 % de votre CA.

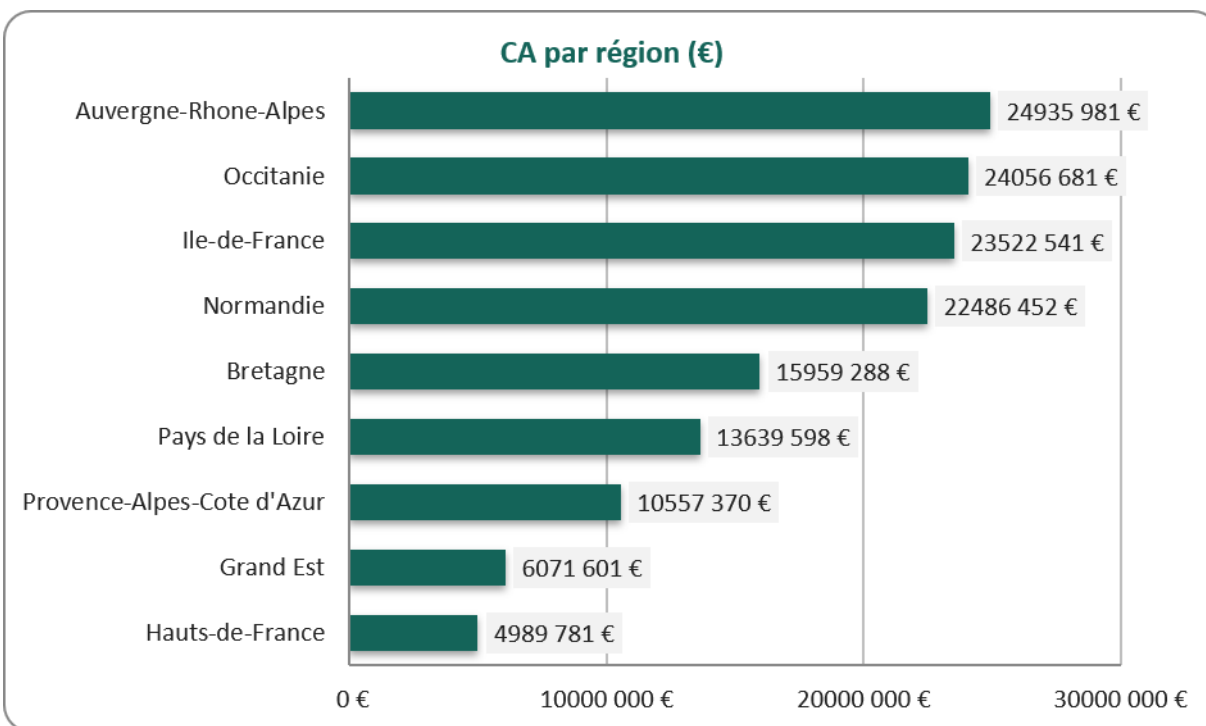
### Ce que ça signifie pour vous

Vous concentrez vos ventes sur la famille la moins rentable. Vos produits a forte marge restent au second plan. Cette dependance a la Renovation vous expose si ce marche ralentit.

### Ce que je vous recommande

- ▶ Fixez un objectif de vente Securite et Assurance a chaque conseiller.
- ▶ Revoyez les conditions de la Finance, sa marge de 5,7 % est trop faible.
- ▶ Formez vos equipes sur les familles qui rapportent.

### 3. VOS REGIONS : UNE ACTIVITE TRES CONCENTREE



Chiffre d'affaires par région.

#### Ce que les chiffres montrent

Vos trois premières régions font la moitié de votre CA. Auvergne-Rhône-Alpes mène avec 24,9 M€. Les Hauts-de-France et le Grand Est cumulent 7,6 % seulement.

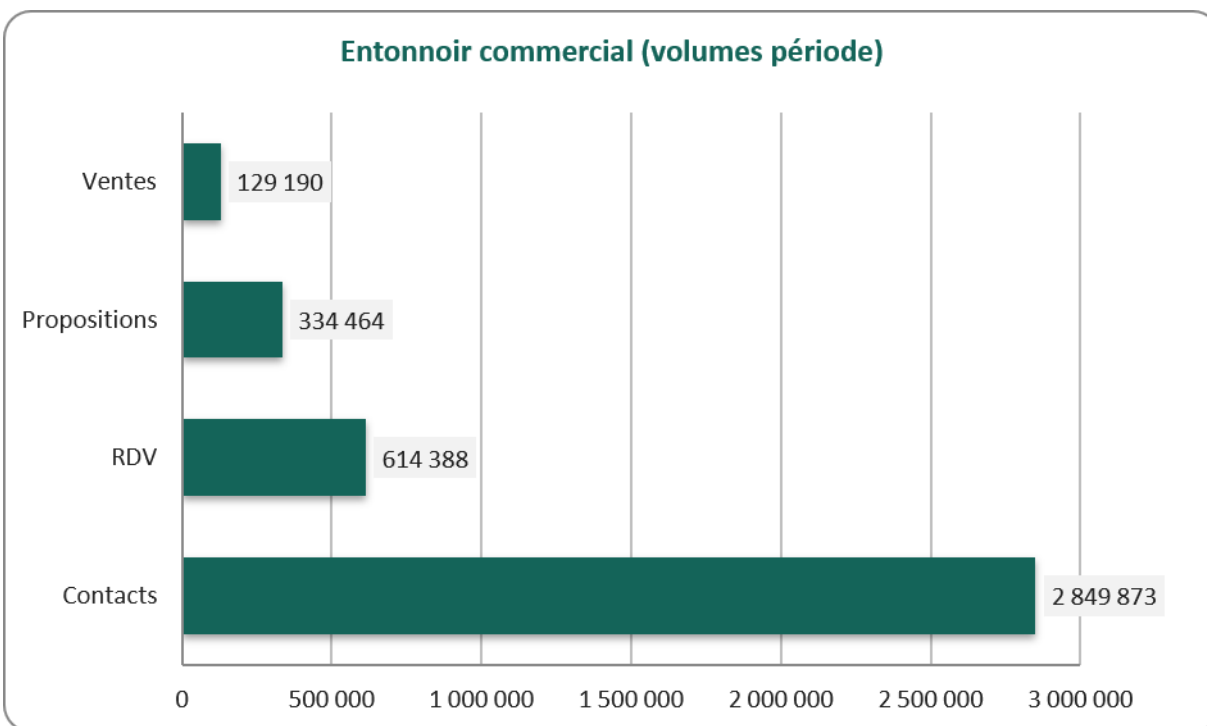
#### Ce que ça signifie pour vous

Votre activité repose sur quelques régions. Les zones faibles sont soit un marché absent, soit un potentiel non travaillé. Dans les deux cas, vous avez une marge de progression.

#### Ce que je vous recommande

- ▶ Identifiez ce qui marche en Auvergne-Rhône-Alpes.
- ▶ Faites-le partager par son manager aux régions basses.
- ▶ Decidez région par région : investir davantage ou vous retirer.

## 4. VOTRE ENTONNOIR COMMERCIAL



*Volume a chaque etape, du contact a la vente.*

### Ce que les chiffres montrent

Vos équipes ont passé 2,85 millions de contacts. 21 % deviennent des rendez-vous. Au final, 4,5 % des contacts aboutissent à une vente.

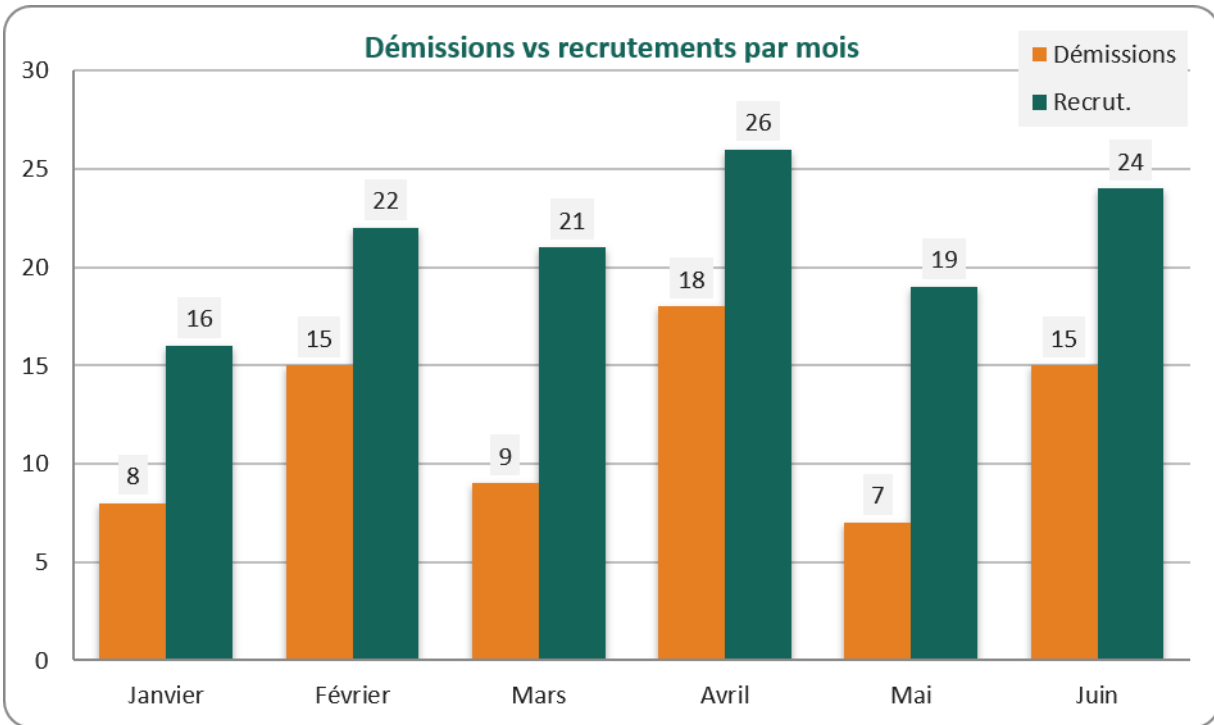
### Ce que ça signifie pour vous

Vous perdez l'essentiel des contacts dès le premier appel. Gagner un seul point de transformation en haut de l'entonnoir ferait bouger tout votre volume de ventes.

### Ce que je vous recommande

- ▶ Analysez pourquoi 79 % des contacts ne donnent pas de rendez-vous.
- ▶ Retravailliez les scripts d'accroche.
- ▶ Donnez à chaque conseiller un objectif de passage du contact au rendez-vous.

## 5. VOTRE CAPITAL HUMAIN



*Departs et recrutements sur le semestre.*

### Ce que les chiffres montrent

Vous avez perdu 72 conseillers en six mois et en avez recruté 128. Votre turnover tourne autour de 31 % par an. 53 conseillers sont suspendus, soit un sur dix.

### Ce que ça signifie pour vous

Un conseiller sur trois part chaque année. Vous formez puis vous perdez. Les 53 suspendus sont un manque à gagner direct : ils comptent dans l'effectif mais ne vendent pas.

### Ce que je vous recommande

- ▶ Traitez les 53 suspensions une par une ce mois-ci : réactiver ou remplacer.
- ▶ Cherchez la cause des départs avec un entretien systématique.
- ▶ Stabilisez d'abord vos meilleures régions.

## VOTRE PLAN D'ACTION : CE QUE JE VOUS PROPOSE MAINTENANT

---

Voici les actions prioritaires, classées par impact. Chacune est concrète et chiffrée.

### 1. Recalez vos objectifs sur le reel

Votre objectif de CA est depasse de 58 %, mais votre objectif de volume est manque de 12 %. Vos cibles ne refletent plus votre activite. Refixez-les sur le reel des six derniers mois, sur le CA comme sur le nombre de ventes.

**Impact estimé :** Des objectifs credibles et des primes qui recompensent le bon effort.

---

### 2. Rentabilisez votre mix produit

La Renovation fait 43 % du CA a 17 % de marge. La Securite rapporte 33 % mais reste a 7 % du CA, et la Finance descend a 5,7 %. Donnez un objectif dedie par conseiller sur les familles rentables et revoyez les conditions de la Finance.

**Impact estimé :** Plusieurs points de marge gagnes a chiffre d'affaires egal.

---

### 3. Relancez la fin de semestre

Votre atteinte chute de 175 % a 116 % entre janvier et juin. Lancez un plan de relance des juillet avec vos managers, region par region, en visant une atteinte stable au-dessus de 130 %.

**Impact estimé :** Un chiffre d'affaires maintenu au-dessus de 20 M€ par mois.

---

### 4. Reduisez le turnover

Un conseiller sur trois part chaque annee et 53 sont suspendus, soit un sur dix. Lancez des entretiens de depart pour comprendre les causes, et un plan de reactivation des suspendus.

**Impact estimé :** Moins de couts de recrutement, plus de vendeurs actifs sur le terrain.

---

### 5. Securisez vos gros clients

46,9 % de vos clients font 80 % du CA, et un seul compte pese 543 000 €. Mettez en place un suivi rapproche de ces comptes cles, avec un interlocuteur dedie.

**Impact estimé :** Le coeur de votre chiffre d'affaires protege contre la perte d'un gros client.

---

## COMMENT METTRE À JOUR VOS DONNÉES

---

Votre outil se met à jour tout seul. Vous avez une seule chose à faire : remplacer vos chiffres dans le fichier « xxxxx.xlsx ».

- ▶ Ouvrez le fichier « xxxxx.xlsx ».
- ▶ Allez dans l'onglet « Données à renseigner ».
- ▶ Collez vos nouveaux chiffres à la place des anciens, dans le tableau prévu.
- ▶ C'est fini : vos indicateurs et vos graphiques se recalculent tout seuls.

*Gardez les mêmes colonnes qu'au départ. Ne touchez pas aux autres onglets ni aux formules : tout est déjà réglé pour vous.*

## POUR CONCLURE

---

Votre semestre est solide : 146 M€ réalisés, soit 58 % au-dessus de votre objectif de chiffre d'affaires.

Mais trois signaux demandent votre attention : une dynamique qui retombe, une dépendance à la Renovation peu rentable, et un turnover élevé.

Commencez par recalculer vos objectifs sur le réel, c'est l'action la plus simple et la plus utile.

Aurelien



### **DONNÉES PERSONNELLES (RGPD)**

Les données collectées sont utilisées exclusivement pour l'établissement et le suivi de cette prestation. Conformément au RGPD, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de suppression.

Contact : [m.hebert.aurelien.pro@gmail.com](mailto:m.hebert.aurelien.pro@gmail.com)

*Merci pour votre confiance !*